https://jobs.ua/job-regional-sales-manager-ukraine-3855971

Ваш надійний помічник

Regional Sales Manager, Ukraine, 103000 грн. + %

Київ, 2 жовтня

Компанія: Навігатор, рекрутингова компанія (https://jobs.ua/company/id/20155) (Всі вакансії)

Рубрики: Торгівля, продажі, закупівлі

Побажання до співробітника

Освіта:	не має значення
Досвід роботи:	від двох років
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Наш клієнт, міжнародний виробник професійного кухонного обладнання та світовий лідер у сегменті професійних пароконвектоматів, оголошує конкурс на позицію **Regional Sales Manager, Ukraine**.

Ця позиція підійде фахівцю з професійним досвідом роботи **шеф-кухарем** / **кухарем у професійній кухні**, який хоче розвиватися у комерційному напрямку та перейти від роботи безпосередньо на кухні до роботи з клієнтами, технологіями та продажами.

Попередній досвід у продажах **не є обов'язковим**, компанія забезпечує навчання методології продажів та продукту.

Основні обов'язки:

- розвиток продажів на закріпленій території та збільшення частки ринку;
- розвиток і підтримка відносин із клієнтами, дилерами та партнерами;
- формування та розвиток клієнтської і партнерської мережі;
- проведення зустрічей із клієнтами, презентацій, cooking shows та навчальних заходів;
- презентація та просування технологій;
- координація sales & marketing активностей;
- pre- та after-sales support для клієнтів;
- участь у виставках, галузевих заходах та професійних подіях;
- ведення інформації про клієнтів і продажі в Salesforce CRM.

Вимоги до кандидата:

- обов'язковий професійний досвід роботи **шеф-кухарем** / **кухарем у професійній кухні**;
- добре розуміння процесів та операцій професійної кухні;
- сильна кулінарна база та щирий інтерес до їжі й кулінарії;
- попередній досвід у продажах не є обов'язковим;
- досвід продажів, особливо у сфері **HoReCa**, буде перевагою;
- досвід роботи з професійним кухонним обладнанням буде перевагою;
- наявна мережа контактів у HoReCa буде перевагою;
- досвід роботи з дилерами, дистриб'юторами або B2B-клієнтами буде перевагою;
- українська - вільне володіння;
- англійська - від **A2**, з готовністю активно її покращувати;
- впевнене користування ПК;
- **Salesforce CRM — обов'язково**;
- водійське посвідчення;
- готовність до активної роботи та значної кількості поїздок.

Особисті якості:

Комунікабельність, проактивність, самостійність, переконливість, орієнтація на вирішення задач, командна робота та бажання розвиватися в комерційній ролі.

Компанія пропонує:

- **€2 000 gross/місяць** фіксованої заробітної плати;
- річний performance bonus **20–25%** залежно від виконання KPI;
- можливість збільшення бонусу за суттєве перевиконання планових показників;
- прямий трудовий договір + повний соціальний пакет;
- медичне страхування;
- службовий автомобіль;
- мобільний телефон;
- ноутбук та необхідне обладнання;
- повну компенсацію витрат на відрядження;
- професійне навчання продажам та продуктам.

Випробувальний термін: 3 місяці, 100% заробітної плати.

Перші 3 місяці будуть переважно присвячені onboarding та навчанню.

Повний період адаптації та професійного навчання триває близько 9 місяців.

Формат роботи: приблизно 80% - це робота в полі: зустрічі з клієнтами, презентації та заходи; близько 20% - робота з офісу/ training center.

Відрядження становлять від 50% робочого часу, залежно від місця проживання кандидата, переважно Україною.

Також можливі міжнародні поїздки на зустрічі команди, навчання та обмін досвідом.

Резюме направляйте на nz@navigator.lg.ua или в Телеграм: @Nata_Zayats, Наталья

Контактна інформація

Телефон:	+38 (050) 474-53-31 +38 (067) 524-02-33
Контактна особа:	Наталя
Адреса:	Київ, проспект Леся Курбаса 7-Б, 1 пов, фасадний вхід